

PRESSEMITTEILUNG

Vermögende Kunden immer wichtiger für Genossenschaftsbanken

Buchveröffentlichung zu „Kennzahlen und Benchmarks im Private Banking regionaler Kreditinstitute“ von Alexander Morof

Stuttgart (15. April 2014) – „Vermögende Kunden werden für Genossenschaftsbanken immer wichtiger. Aus der Finanz- und Vertrauenskrise gehen Volks- und Raiffeisenbanken gestärkt hervor, diese Potenziale gilt es durch bedarfsgerechte und nachhaltige Stärkungen des Geschäftsfeldes zu nutzen“, so Alexander Morof, Partner der Beratungsgesellschaft compentus/ sowie Lehrbeauftragter an der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) und an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg. Mit Benchmarks und Kennzahlen im Geschäft mit Vermögenden beschäftigt sich seine aktuelle Studie, die nun als Buch erschienen ist.

Bei der Strategieentwicklung ist es für regionale Kreditinstitute notwendig, sich Klarheit über das Geschäftsfeld zu verschaffen. Kursierende Zahlen und Erhebungen können nicht unkritisch übernommen werden, da diese oftmals nicht vergleichbar oder für den unmittelbaren Kontext adäquat sind. In vielen Banken fehlen dafür bis heute Instrumente, um Antworten auf zentrale Fragen zu liefern. Welche Kennzahlen zur Steuerung sind wichtig? Wie lässt sich der Erfolg der eigenen Marktbearbeitungsstrategie einschätzen? Wie arbeiten erfolgreiche Genossenschaftsbanken mit vermögenden Kunden? Welche Strukturen weisen diese Kunden auf?

Um diese – auch in der Bankwissenschaft für das Geschäftsfeld Vermögensbetreuung/Private Banking – häufig vernachlässigten Fragen beantworten zu können, wurde eine Kriterien zur Entwicklung von Benchmarks und Kennzahlen beleuchtet. Für die Auswertungen wurde ein umfangreicher Datenbestand einbezogen.

Ergebnisse der Studie

Wie die Studie zeigt, verfügt rund 1 Prozent der Kunden von VR-Banken über ein Anlagevolumen von mehr als 250.000 Euro. Im Geschäft mit diesen vermögenden Kunden geht es aber nicht nur um Potenziale, sondern auch die Sicherung des Anlagevolumens von VR-Banken. „Von dem kleinen Kundenkreis sind knapp 70 Prozent älter als 55 Jahre. Für die Zukunft drohen – beispielsweise durch Schenkungen und Erbschaften – große Vermögenabschlüsse, wenn sich Genossenschaftsbanken nicht auf die Kunden einstellen und potenziellen Vermögensempfänger weiter an sich binden,“ so Alexander Morof.

Bei der Entwicklung des Geschäftsfeldes müssen Vermögenskunden ebenso wie Bezieher hoher Einkommen berücksichtigt werden. Über ein Monatseinkommen von 5.000 bis 18.000 Euro verfügen bundesweit 11 Prozent aller Haushalte, bei den VR-Banken machen diese aber weniger als 1 Prozent des Kundenbestandes aus. Bei der Interpretation ist davon auszugehen, dass die Datensätze von VR-Banken ihre Kunden nicht umfassend abbilden. Klar ist aber auch, dass an dieser Stelle große Potenziale bestehen. Rund 60 Prozent dieser Kunden sind im Alter von 36 bis 55 Jahren. Diese Gruppe spart jährlich 20 000 Euro an zusätzlichen Vermögen pro Haushalt an. Das sind – wenn nicht schon heute – die Vermögenden Kunden der Zukunft.

Zum Autor

Alexander Morof ist MBA, Diplom-Betriebswirt (DH) und Certified Estate Planner (CEP). Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Bankenbranche, davon mehr als 10 Jahre im Consulting von Banken und Finanzdienstleistern in Deutschland und in der Schweiz. Er ist Partner der compentus/ GmbH, einer auf Banken spezialisierten Unternehmensberatung. Als Lehrbeauftragter unterrichtet er seit 2001 an Hochschulen und ist Autor von Fachartikeln und Buchpublikationen. Schwerpunkte seiner Beratertätigkeit sind das Geschäft mit vermögenden Kunden und generationenübergreifende Beratungsansätze.



Kennzahlen und Benchmarks im Private Banking – Begriffsabgrenzungen, Segmentierungsansätze – konkrete Beispiele

Autor: Alexander Morof

Erscheinungsjahr: 2014

Umfang: 137 Seiten

ISBN: 978-3732295487

Preis: Buchhandel 44,95 EUR / ebook 34,99 EUR



Alexander Morof (MBA)

Jahrgang 1971 lebt in Stuttgart

bisherige Veröffentlichungen zum Private Banking, Wealth Management und Estate Planning unter anderem in *Die Bank*, *BankInformation* und *Banken und Partner*. 2013 erschien sein erstes Buch „Potenziale im Private Banking“. Eine kritische Analyse von Potenzialaussagen im Markt.